

I) PSİKOLOJİK VE KÜLTÜREL SINIRLAR

Uyuşmazlık çözümü ve anlaşma sağlama, müzakereciler ve müvekkiller için anlamlı ve stratejik zorlukları barındırır. Bu zorluk olarak adlandırdığımız mücadeleler gelir elde etme ve bu gelirin dağıtımını tarzında olur ki bu da iki taraf arasında gerilimi arttırmaktadır. Müvekkil müzakerenin ya da anlaşma yapmanın gidişini seyrederken, müzakereci gidişi iyi ya da kötü yönde etkileyebilir. Bu bölümde psikolojik ve kültürel mücadelelerin müzakerecilerin görevlerine nasıl etki ettiği incelenecektir. Psikologlar bilişsel, sosyal ve duygusal güçlerin rasyonel karar verme mekanizmasını bozduğunu öne sürmektedirler.¹ İyi bir problem çözücü olmak için müzakereci bu psikolojik etkileri ve yasal müzakerece oynadığı rolü anlamak zorundadır. Psikolojik sınırların yanı sıra, bir avukat yasal kültürün etkilerinin de farkında olmalıdır.

A) PSİKOLOJİK SINIRLAR

1-MANTIKSIZLIK VE DUYGUSALLIK

Kesin olmayan ile ilgili rasyonel karar verme mekanizması, standart varsayımlar ışığında yapılır. Bireyler birbirinden farklı, objektif sonuçların değerlendirilmesi konusunda müzakereciler tarafından yönlendirilmesi söz konusu olur. Her bir olasılık referans noktasından başlayarak göz önüne alınır ve kazanılacak ve kaybedilecekler hesaplanır. Bu rasyonel düşünme her zaman müzakerecilerin yaptıkları ile örtüşmez. Bilişsel ve sosyal psikologlar, müzakere yapanların genelde rasyonel yani mantıklı düşünmeden hareket ettiğini iddia etmektedirler.

²

Sonuç olarak mantıksız davranışları nedeniyle, müzakereci kendisine iletilmiş olan mantıklı bir teklifi geri çevirebilir. Bu noktada müzakerecilerin eğilimlerini incelemekte ve bu eğilimlerin yasal süreç üstündeki etkilerine bakmakta fayda vardır.

2-TARAFLI ALGILAMA

Yazar Av. Çağdaş Ekler
Salı, 13 Ocak 2009 00:42

Tarafılı algılama bireyle ilgilidir. Kim olduğu, neleri savunduğu, tüm yaşamında neler yaşadığı önem taşımaktadır. Birey için gerçek tavırlar, değerler ve geçmiş tecrübeler üzerine kurulmuştur. İşte bu da tarafılı algılama kavramını karşımıza çıkarmaktadır. Her ne kadar tecrübelerin bireylerce objektif olarak değerlendirildiği düşünülse de, insanların gerçekleri kendi istedikleri gibi gördükleri gerçeği unutulmamalıdır. Birey için önemli olan genellikle kişisel çıkarı olmaktadır.

Bir uyuşmazlıkta, taraflar olayı anlatırken tamamen farklı düşünebilirler. Gerçekte neler olduğu, kimin suçlu olduğu, kimin lehine hüküm verilmesi gerektiği konusunda tarafların radikal düşünceleri olabilir. Doğal olarak taraflar sadece işlerine gelen gerçekleri de hatırlayabilirler. Bu davranışların uyuşmazlık çözümü üzerindeki etkisi çok derin olabilir. Tarafılı algılama dolayısıyla, talepler değişkenlik gösterir. En önemlisi de gerçeğe ulaşmak zorlaşır. Tarafılı algılama ile taraflar, kendi taleplerinin mantıklı, karşı tarafınının de saçma olduğunu düşünürler. Bu durum da bir çıkmaza işaret etmektedir.

Tarafılı algılama anlaşma sağlama müzakerelerini de etkileyebilir. Her iki taraf da kendi menfaatinin daha önemli olduğunu düşünür ve bunun öncelikle tatmin edilmesi gerektiğine inanır.

Hem uyuşmazlık çözümünde hem de anlaşma sağlamada, bireyler karşı tarafın tarafılı algılamasını çok çabuk fark ederken, kendilerinin tarafılı algılama yaptıklarını fark etmek istemezler. Herkes kendi gerçeğinin objektif gerçek olduğuna inanır. ¹ Bu sebeple de önyargılar sebebiyle düzgün bir anlaşma sağlama olasılığı da kaçınılmış olunur.

Tüm bu anlatılanlar konumuzla ilgisine gelirse. Müzakerecilerin müvekkilin bakışına yönelik tutumları nasıl olmalıdır? Onları gerçeği kendilerine daha yakın görmeye mi ikna etmelidirler yoksa objektif gerçeğe yönelmelerini mi sağlamalıdır? Müzakereciler kendilerini avukat olarak gördüklerinden, varlıklar durumu olduğundan da kötüleşebilir. Öğrenciler ile yapılan çalışmalarda, kendilerinden taraf savunması istenmiştir ² Öğrenciler olay ile ilgili anlatılanı dinledikten, sadece kendi savundukları tarafın gözünden olayı incelemişlerdir; karşı tarafın algılanı çiziminde durmamışlardır. Bu noktada kendi müvekkilinin çıkarları çizimine yoğunlaşma hat saflıktır. Savunma avukatları da bu yolu izlemektedirler.

Yasal müzakere, avukat model ile hareket eden müzakereci müvekkilinin bakış açısına göre hareket eder. Davacı avukat gibi, kendi savını destekleyecek delillere yoğunlaşır. Yapıldığı anlaşma müvekkilinin pozisyonunu destekleyecek davalarla sınırlı kalır. Uyuşmazlığın tamamen anlaşmak için çaba sarfsetmez. Bilgiyi seçerek kullanma bu tip müzakerecilerin kullandığı yöntemdir. Bu sebeple de derin bir analiz yapmaz ve müvekkilinin uyuşmazlıkta korveti veya zayıf olan yönlerini gözden geçirir.

Anlaşma sağlamada müzakereciler tarafılı algılamayı daha da kötü hale getirmektedirler. Deneyimli müzakerecilerden beklenen savundukları tarafı riske almamaktır. Bu sebeple de bu tür müzakereciler taraflı savunmalar konusunda ustalar ve müvekkilinin konusuna girmişken, onlara zarar verilecek hantallarda bulunabilir.

Bu olumsuz yaklaşımlardan sonra, bir müzakerecinin uyuşmazlığı sona erdirmeye bir işlevi de olabilirliği göz önünde tutulmalıdır. Bir müzakereci müvekkilinin tarafılı algılamasını bertaraf edebilir, onu objektif algılamaya yönlere itebilir. ³ Makale yazarı, öğrenciler ile yapılan çalışmada, Müzakereci müvekkilinin objektif ile ilgili olarak konusunu karşı tarafın çiziminde de göstermeye yönlere ve bu çiziminde de objektif ile ilgili olarak, Müzakereci karşı tarafın çiziminde objektif olarak konusunu karşı tarafın çiziminde de objektif ile ilgili olarak, Müzakereci karşı tarafın çiziminde objektif olarak konusunu karşı tarafın çiziminde de objektif ile ilgili olarak.

Yazarın diğer yazıları için tıklayınız

Yazarın diğer yazıları için tıklayınız

Yazar Av. Çağdaş Ekler
Salı, 13 Ocak 2009 00:42

Yazar Av. Çağdaş Ekler
Salı, 13 Ocak 2009 00:42

-

-

-

-
